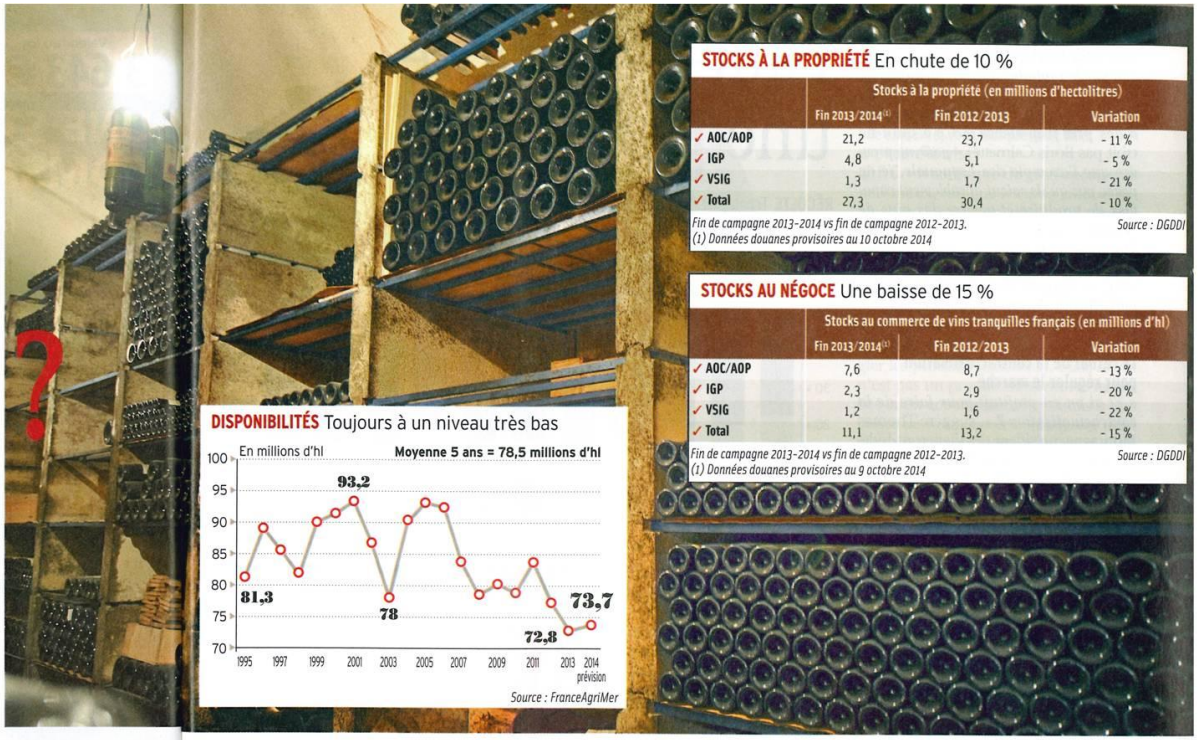
Comment gérer les faibles disponibilités ?

Conséquence des faibles disponibilités en ce début de campagne, les cours du vin sont globalement orientés à la hausse. Une embellie salvatrice pour les producteurs qui n'hésitent pas à remettre sur la table le sujet de la contractualisation. Côté négoce, on est plus circonspect craignant une déconnexion du marché des vins français et un recul des exportations françaises, faute d'approvisionnement suffisant.



DISPONIBILITÉS Toujours à un niveau très bas

Source : FranceAgriMer

STOCKS À LA PROPRIÉTÉ En chute de 10 %

	Stocks à la propriété (en millions d'hectolitres)		
	Fin 2013/2014 (1)	Fin 2012/2013	Variation
✓ AOC/AOP	21,2	23,7	- 11 %
✓ IGP	4,8	5,1	- 5 %
✓ VSIG	1,3	1,7	- 21 %
✓ Total	27,3	30,4	- 10 %

Fin de campagne 2013-2014 vs fin de campagne 2012-2013.
(1) Données douanes provisoires au 10 octobre 2014
Source : DGDDI

STOCKS AU NÉGOCE Une baisse de 15 %

	Stocks au commerce de vins tranquilles français (en millions d'hl)		
	Fin 2013/2014 (1)	Fin 2012/2013	Variation
✓ AOC/AOP	7,6	8,7	- 13 %
✓ IGP	2,3	2,9	- 20 %
✓ VSIG	1,2	1,6	- 22 %
✓ Total	11,1	13,2	- 15 %

Fin de campagne 2013-2014 vs fin de campagne 2012-2013.
(1) Données douanes provisoires au 9 octobre 2014
Source : DGDDI

Les vins des Pays d'Oc donneront-ils le LA de cette campagne de commercialisation 2014-2015 ? Pour eux, signe des faibles disponibilités, elle a démarré en fanfare, avec un mois d'avance par rapport aux années précédentes. Au 21 novembre, les transactions ont porté sur 614 333 hectolitres, selon Inter Oc, contre 300 381 hl à la même époque, l'an passé. Résultat de cet emballement, les cours flambent : 93,80 euros/hl contre 79,18 euros/hl en 2013. Et ce, sur les trois couleurs : + 11,25 % en rouge à 86,80 euros/hl ; + 16,18 % en blanc à 103,93 euros/hl ; + 14,52 % en rosé à 89,66 euros/hl. Avec des poussées de fièvre notamment pour le chardonnay à 115,96 euros/hl. Jusqu'à quand cela va-t-il durer ? *« Le plus longtemps possible*, espère bien Jacques Gravegeal, président d'Inter Oc. *À ce jour, les prix ne décrochent pas. Nous sommes dans le marché. Nous affichons 2,83 euros, prix moyen consommateur. Le seuil fatidique des trois euros n'est pas franchi. »*

Dans certains autres vignobles à IGP, les sorties sont encore très faibles et les prix non encore établis. Ce qui n'empêche pas de lorgner du côté du Languedoc-Roussillon.

> *« La France est le seul pays européen à perdre des parts de marché »*

« Étant donné la tension sur les prix que l'on constate dans cette région, on peut penser que les nôtres seront aussi orientés à la hausse, indique Alain Desprats, directeur du syndicat des Côtes de Gascogne. *Même si une hausse serait justifiée, compte tenu de la qualité de la récolte, une envolée serait à craindre car la grande distribution ne pourrait pas la répercuter au consommateur. »*

Boris Calmette, président de la Confédération des coopératives vinicoles de France (CCVF), se veut rassurant : *« le marché est lancé avec des prix qui certes, affichent une hausse substantielle d'environ 15 % mais qui ne vont pas exploser. Il y a peu de risque, au moins pour cette année ».* Et puis, comme le souligne Frédéric Rouanet, président du syndicat des vignerons de l'Aude, *« les prix actuels ne sont ni plus, ni moins que ceux qu'ont connus nos grands-parents. Les prix montent et il faut qu'ils montent encore puisque l'équilibre de production auquel nous sommes arrivés nous est favorable ».* Mais l'est-il tant que cela ? Bruno Kessler, président de l'Anivin, en doute. *« La production se focalise sur le prix à l'hectolitre mais si l'on en croit l'Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV), la France, dans l'Europe est le seul pays à perdre des parts de marché pour des raisons de prix mais aussi de disponibilités. »*

De retour de la Bulk Wine, le salon des vins en vrac qui se tenait fin novembre à Amsterdam, Florian Ceschi, du cabinet de courtage Ciatti à Montpellier, a constaté que les opérateurs du négoce et la grande distribution se mettaient désormais en quête d'alternatives aux cépages internationaux du Languedoc-Roussillon. *« Et si auparavant, l'Espagne ne fournissait que des vins génériques, aujourd'hui, elle propose des vins de cépages. Et puis, il y a aussi le Chili, l'Australie ou l'Afrique du sud. »* Et selon lui, inutile de compter sur le coût du transport pour amortir une différence de prix qui va du simple au triple. *« Des changements sont en cours dont les conséquences pourraient se faire sentir l'année prochaine »*, prévient-il.

La question des vins sans IG revient sur le tapis

Un phénomène, certes, estime Bruno Kessler, qui ne touchera pas l'ensemble des vins français mais ceux qui constituent le cœur du marché, soit ceux vendus autour de 2 euros. *« Ce qui représente un gros morceau. À l'Anivin, nous estimons qu'il est dangereux pour la France de se désengager de ce segment qui risque d'être remplacé par des vins d'importation. Mais tant qu'il*

LES STOCKS, TANT À LA PROPRIÉTÉ QU'AU NÉGOCE, sont en baisse par rapport à la campagne précédente. À cela s'ajoute, une petite récolte. Au final, les disponibilités sont à un niveau très bas.

n'y aura pas de vignobles dédiés aux vins sans IG et qu'il ne faudra compter que sur le repli des autres catégories de vin pour alimenter cette entrée de gamme, nous n'y arriverons pas ou alors à des prix trop élevés. » Ce à quoi ne croit pas Boris Calmette : « *pour ne prendre que l'exemple des Espagnols, je ne pense pas qu'ils soient durablement capables de produire et vendre des vins de cépage en étant plus rentables que les Français. Nous avons les capacités d'être concurrentiels* ». En tout cas, pour l'instant, le rapport de force traditionnel entre production et négoce est clairement dans les mains de la première.

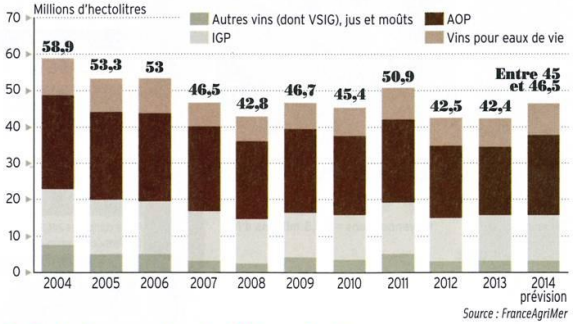
Le retour de la contractualisation pour réguler le marché

« *Et si on en profitait pour faire de la contractualisation ?* », suggère Thomas Montagne, président des Vignerons indépendants de France (VIF). Une proposition que l'ensemble des responsables professionnels de la production reprennent à leur compte. « *Alors que les cours flambent ou du moins progressent, qu'un responsable professionnel de l'amont dise que l'on va faire de la contractualisation est un geste positif. Il nous faut réguler ce marché en volume et en prix. Et je crois que ce message devient aujourd'hui audible. Je suis surpris par la maturité des producteurs* », constate Jacques Gravegeal. La fin d'un éternel bras de fer ? À voir. Mais il y a peut-être un élément, qui semble-t-il, serait dans la tête des professionnels et pourrait favoriser ces discussions : le renouvellement des générations. « *La pyramide des âges des vignerons est négative tout comme leur taux de renouvellement. Si nous voulons installer des jeunes et rendre ce métier attractif, nous devons sécuriser leur revenu. Et sous réserve qu'il n'y ait pas d'aléas climatiques. Ce qui doit pousser à mettre en place une assurance récolte* », poursuit Jacques Gravegeal.

Et puis, à la question du revenu est corrélée celle des rendements. « *Le challenge de demain en Languedoc-Roussillon sera de retrouver, avec un niveau de prix corrects, des rendements qui le soient tout autant afin de pouvoir investir à la fois sur l'exploitation, dans les outils de transformation et surtout dans la commercialisation* », souligne Michel Servage, président de la VNIGP (Confédération des vins de France à IGP). « *Car aujourd'hui, le rendement moyen en Languedoc-Roussillon ressemble à celui de l'Aquitaine.* »

Faut-il craindre une pénurie ?

RÉCOLTE Trois petites vendanges successives



Source : FranceAgriMer

Suite à deux années de faibles récoltes, les disponibilités sont au plus bas. La pénurie guette-t-elle ?

Si les cours montent aujourd'hui, c'est parce qu'on est à un équilibre parfait, estime Jacques Gravegeal. *Il y aura bien quelques situations difficiles à gérer. Nous savons déjà, par exemple, que nous serons déficitaires en chardonnay. Mais de là à parler de pénurie ? non.* » Segment par segment, des tensions pourront apparaître comme pour le merlot IGP OC, en fin de campagne, pour cause de petite récolte et parce qu'une partie de celle-ci aura été vinifiée en rosé, poursuit Boris Calmette, président de la Confédération des coopératives vinicoles de France. « *Mais il n'y a aucune pénurie à craindre que ce soit en France, en Europe ou au niveau mondial. Le marché du vin en France a de beaux jours devant lui parce que le marché mondial est durablement équilibré.* » Et Frédéric Rouanet, président du syndicat des producteurs de vins de l'Aude, de se féliciter également de cette situation d'équilibre.

Un niveau de production trop faible

« *Car au moins, on a des prix, un revenu et on peut recommencer à penser à attirer des jeunes. Je n'ai aucune inquiétude quant à un éventuel risque de pénurie.* » Pénurie ? Peut-être pas mais sous-production, sans doute, selon Fabrice Chaudier, directeur du cabinet de conseil en marketing et stratégie Némesis qui se déclare frappé de voir que l'on peut se satisfaire d'une telle faiblesse de la production.

Si la France a retrouvé sa place en haut du podium en matière de production de vin cette année, cette nouvelle intervient alors que l'Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV) annonce une prévision de récolte mondiale en baisse de 6 % par rapport à l'an dernier à 271 millions d'hectolitres.

« *Cela fait plusieurs années que l'OIV alerte sur cette très forte tension sur les volumes qui couvrent à peine les besoins pour la consommation et les usages industriels*, indique-t-il. *Nous sommes structurellement en sous-production et je constate que cet élément macro-économique ne conduit à aucune évolution des politiques régionales, nationales ou européenne. Il y a une certaine passivité des différents acteurs. La France est à nouveau le premier producteur mondial mais seulement parce que l'Espagne et l'Italie ont enregistré de faibles récoltes (respectivement - 19 et - 15 %). Reste à savoir si les opérateurs français sauront en profiter.* »

FLORIAN CESCHI est directeur du cabinet de courtage Ciatti Europe, dont le siège social est situé à Montpellier dans l'Hérault.

« La hausse des prix est une réalité »

Avec la hausse des prix constatée sur les vins de cépages français, il est à craindre que les opérateurs commerciaux ne se détournent de ces produits au profit de leurs homologues étrangers, beaucoup plus attractifs. Le point avec Florian Ceschi, directeur du cabinet de courtage Ciatti Europe.

Vous revenez de la Bulk Wine, le salon des vins en vrac d'Amsterdam. Quels constats en tirez-vous ?

Florian Ceschi - Jusqu'à cette édition, les opérateurs nationaux se montraient plus ou moins intéressés par des alternatives étrangères aux cépages internationaux produits notamment en Languedoc-Roussillon. Nous étions dans la prospective. Cette année, ces mêmes opérateurs nous ont demandé de leur trouver ces alternatives.

Les vins français seraient-ils en train de sortir du marché à cause d'une envolée de leur prix ?

F. C. - Le décrochage à la hausse des prix est une réalité. Il suffit pour s'en convaincre de parcourir les chiffres fournis, précis et validés par Inter Oc : + 10 euros par hectolitre pour les cépages rouges entre 2013 et 2014, + 15 euros par hectolitre pour les rosés et avec, en blancs, un chardonnay qui atteint des sommets à 115 euros par hectolitre. Et puis, en tant que courtier, nous avons aussi un ressenti. L'an dernier, nous contractions des volumes en merlot à 75 euros, livrés avant les vendanges. Vigneron et courtier : tout le monde était content. Cette année, auprès du même vigneron auquel on offre 85 euros pour le merlot, soit 10 euros de plus, il faut que ce dernier soit chargé au premier trimestre, ce qui oblige le négociant à décaisser des fonds plus rapidement, mais sans avoir la certitude de pouvoir répercuter cette hausse auprès du consommateur. Que les producteurs observent les prix de vente dans la grande distribution. Ils restent stables donc il y a bien quelqu'un qui réduit ses marges pour rester connecté au marché. Des changements sont en train de se préparer qui n'auront pas de conséquences immédiatement mais qu'en sera-t-il l'an prochain ?

Alors que les producteurs vivent une embellie, vous leur prédisez donc une nouvelle crise ?

F. C. - Il suffit que de gros opérateurs nationaux, tels que les gros embouteilleurs ou distributeurs décident de basculer toute une gamme d'actuels vins de France en vins européens pour se retrouver à nouveau avec des stocks en fin de récolte. Et si on perd ces marchés, sera-t-on capable de les récupérer ? Certes, les consommateurs de pays producteurs de vins ont plutôt tendance à privilégier les produits nationaux. Mais le vin n'est pas un produit de première nécessité et un consommateur, soumis à une baisse de son pouvoir d'achat, sera tenté d'arbitrer entre deux vins de qualité comparable, dont l'un sera français et l'autre étranger. Les producteurs devraient y réfléchir. Il est bien que leurs responsables professionnels appellent à travailler sur la question de la contractualisation.

Néanmoins, tout cela se produit dans un contexte de petite récolte pour nos principaux concurrents européens et même pour ceux de l'hémisphère Sud...

F. C. - Sauf qu'aujourd'hui, les vins français sont deux à trois fois plus chers. Du merlot chilien est disponible à 44 euros par hectolitre FOB (*free on board*) contre 85 euros par hectolitre pour son homologue français, départ cave. Sachant que le prix FOB inclut la filtration du vin (environ 1 euro/hl) et le transport du vin jusqu'au port le plus proche (soit 3 euros/hl). L'opérateur achetant le vin français devra en plus y ajouter ces coûts.

Autre exemple : le chardonnay australien est actuellement à 37 euros par hectolitre FOB contre 115 euros pour le français, départ cave. Certes, il peut y avoir des droits de douanes et il faut aussi tenir compte du coût du transport jusqu'au lieu d'embouteillage. Sauf que l'Afrique du sud ou le Chili n'imposent pas de droits de douane et que le coût du transport de vin depuis l'Europe, par la route, jusqu'à un centre d'embouteillage en France et celui du transport depuis le Chili jusqu'à la France, par bateau, est quasiment identique. Ainsi un cinsault rosé d'Afrique du sud, arrivera en France à 57 euros, transport compris contre 95 euros départ cave pour son homologue français...

DANS LE LANQUEDOC-ROUSSILLON, les responsables professionnels sont prêts à signer des contrats pluriannuels, afin de sécuriser le marché.

La production prête à contractualiser

La production est en position de force par rapport au négoce, grâce aux petites récoltes. Elle en profite pour réclamer haut et fort une contractualisation pluriannuelle.

Lorsqu'il y a des années tendues, avec des prix orientés à la hausse, la production ne veut pas entendre parler de contractualisation pluriannuelle et en cas d'année pléthorique, c'est le négoce qui refuse cette même contractualisation, constate Michel Servage, président de la Confédération des producteurs de vins à IGP (VINIGP). *Il va bien falloir finir par enclencher la mécanique. Nous devons arrêter de faire des coups à un an et enfin décider de construire sur du moyen terme. Nous ne pouvons plus continuer comme cela si nous voulons que des jeunes viticulteurs s'installent. »* Un avis largement partagé par les autres responsables professionnels de la production. À commencer par Jacques Gravegeal. *« Nous devons profiter de cette récolte 2014 pour mettre en place une contractualisation digne de ce nom. Nous devons, avec les opérateurs commerciaux, nous entendre sur les volumes, les cépages et savoir écouter leurs besoins. Cela dépasse la question du seul prix. Il s'agit de construire l'avenir ensemble pour savoir quoi planter demain ».*

« Le moment est venu pour se mettre autour de la table »

Thomas Montagne, président des Vignerons indépendants de France (VIF) y est aussi favorable : *« la production a la main pour le moment. Profitons-en pour dire au négoce que nous sommes prêts à signer ».* Au moins pour ceux qui vendent en vrac. *« Nous sommes aujourd'hui sur des bases saines. Le moment est venu pour se mettre autour de la table »,* ajoute Boris Calmette, président de la Confédération des coopératives vinicoles de France (CCVF). *« La contractualisation pluriannuelle nous permettrait de sécuriser les choses. Si nous arrivions à 30 ou 35 % de volumes contractualisés, nous stabiliserions sérieusement le marché »,* considère Michel Servage.
Au niveau du Languedoc-Roussillon, il travaille d'ailleurs, en partenariat avec les Fraudes et la Fédération des coopératives, à l'établissement d'un contrat « dans les règles », offrant la possibilité à l'acheteur et au vendeur de s'entendre sur des volumes, des qualités et fixant un tunnel de prix.

Un contrat pluriannuel pour début 2015

« Nous espérons que ce contrat sera disponible au début de l'année. » Côté négoce, on est évidemment plus réservé. *« La contractualisation, aujourd'hui, ce n'est pas la question. Ce sur quoi, nous devons nous interroger collectivement est la façon de satisfaire les consommateurs pour éviter qu'ils ne se tournent vers d'autres produits,* estime Bruno Kessler, président de l'Anivin. *On est toujours prêt à contractualiser au prix le plus haut mais cela ne peut avoir de sens que si le consommateur veut bien nous suivre. Le fait que la France, seule parmi tous les autres pays européens, perde des parts de marché à l'export devrait tous nous alerter. Si l'on ne regarde que le prix du vin, on peut se dire que tout va bien mais si l'on veut bien s'interroger sur le comportement du consommateur, on ne peut que constater que tout ne va pas si bien. »*
Fabrice Chaudier, du cabinet de conseil en marketing et stratégie Némesis, voit les choses différemment. *« Il semble qu'il y ait d'un côté, les producteurs et les négociants et de l'autre, le marché c'est-à-dire les consommateurs et que ces deux mondes coexistent sans qu'ils n'interagissent l'un sur l'autre. »*

La contractualisation devrait faire le lien entre filière et consommateurs

Le consultat de poursuivre : *« la contractualisation devrait avoir pour objectif de faire le lien entre les deux, en se basant sur des débouchés de marché. Alors qu'elle ne semble bâtie que sur un rapport de force. Et si tel est le cas, on peut parier que dès qu'il y aura à nouveau du vin en quantité et que les cours baisseront, le négoce pressurisera à nouveau la production. Tant que le jeu ne se basera que sur des éléments conjoncturels et non pas des éléments objectifs venus du marché, de la demande des consommateurs, il ne pourra être que faussé ».*
Il y a toutefois une tradition qui ne devrait pas déroger à la règle présidant à toute discussion concernant la contractualisation entre les deux protagonistes : c'est l'âpreté même de cette discussion. *« Aujourd'hui, nous sommes en position de force. On réfléchit à la contractualisation et on ne se laissera pas faire »,* indique Frédéric Rouanet, président du syndicat des vignerons de l'Aude. Voilà qui est dit.

avis d'expert

ÉTIENNE MONTAIGNE, enseignant-chercheur au département sciences économiques, sociales et de gestion de Montpellier SupAgro.

« Les seules régions qui réussissent sont celles qui gèrent leur offre

« Les responsables économiques de la politique sectorielle doivent en finir avec la stratégie du *stop and go* qui consiste, lorsqu'il y a pléthore de vin, à paniquer, à maudire la crise et à arracher une partie du vignoble puis à attendre la petite récolte qui permettra aux vignerons de se refaire, du moins, pour cette année, compte tenu des faibles disponibilités, pour ceux, toutefois, qui auront du vin à vendre. Car, en période d'instabilité du marché, certains sont mieux placés que d'autres. Cela fait, pourtant, plus de 100 ans, en fait depuis la crise de 1907, que l'on sait qu'il faut réguler le marché du vin si l'on veut en finir avec cette instabilité des prix.
Dans le contexte tendu de cette année 2014, on entend à nouveau la petite musique des tenants de la libéralisation des droits de plantation dire : vous voyez bien, nous manquons de vin donc il faut planter. Ils oublient un peu vite les 175 000 hectares arrachés entre 2007 et 2009 pour un peu plus d'un milliard d'euros. La crise de surproduction australienne de 2004 aurait dû pourtant servir de leçon. D'autant plus que force est de constater que les seules régions qui réussissent sont celles, à l'image de la Champagne, qui gèrent leur offre.
La contractualisation est donc une solution à mettre en avant. On a peut-être un peu tendance à oublier qu'un contrat peut se solder par du gagnant-gagnant. Charge à la production de faire un vin de qualité qui soit mieux rémunéré et au négoce d'investir dans le marketing, ce qu'il pourra d'autant plus faire qu'il promeut un produit de qualité, au sourcing garanti. C'est simple. Le tout est de le faire accepter et d'éviter l'opportunisme. Le moment est peut-être venu aujourd'hui. Le rapport de force, avec cette envolée des prix, est bien dans les mains de la production. Reste à voir ce qu'elle en fera. »

S'inspirer du modèle champenois

Globalement, dans les régions de production de vins AOC, les signaux, en ce début de campagne de commercialisation, sont plutôt au vert, estime Bernard Farges, président de la Cnaoc (Confédération nationale des vins à AOC). Mais il souhaite entamer une réflexion sur l'éventuelle généralisation du modèle de gestion champenois. *« Les prix du raisin en Alsace sont orientés à la hausse. Ce qui entraîne des prises de position de la part de certaines coopératives. Cette région a l'habitude de gérer cela. Je n'ai pas d'inquiétude »,* indique Bernard Farges. Pas d'inquiétude non plus en Vallée du Rhône. *« Les prix sont soutenus et le marché actif. »* À Cognac, le marché est également dynamique et la baisse des exportations en Chine serait moins importante que prévue. Dans le Bordelais, les disponibilités sont les plus faibles enregistrées depuis quinze ans. *« Mais la qualité de ce millésime 2014 est magnifique. Le marché est sain, nous avons des produits de qualité dans le chai, un millésime 2013 quasiment vendu, au moins pour la partie vrac et une vraie attente pour ce nouveau millésime : nous sommes donc plutôt en face d'une conjonction d'événements favorables. »*

La parité euro/dollar est attrayante pour nos vins

En Val de Loire, compte tenu de la diversité des productions, il est difficile de tirer des enseignements, poursuit le président de la Cnaoc. En Provence et notamment en rosé, les producteurs sont satisfaits d'avoir enregistré une récolte d'1,3 million d'hectolitres, en hausse de 10 % par rapport à celle de l'année précédente. Ce qui devrait contribuer à calmer quelque peu le marché. *« Parmi les signaux verts que l'on peut noter, il y a aussi cette parité euro/dollar aujourd'hui attrayante pour l'ensemble de nos vins. »* Et puis il y a la Champagne. *« Les champenois ont une vision très aboutie et une gestion très précise de leur marché, avec une connaissance quasi quotidienne de leur stock et de sa valorisation. Ce qui leur donne une vraie capacité à piloter. C'est un exemple à suivre pour tout le monde. Ce n'est peut-être pas le pilotage idéal pour tous, mais nous devons au minimum disposer des outils permettant d'avoir cette visibilité fine du marché. Il faut vraiment que nous avancions sur cette question et je suis heureux de savoir que le nouveau président de la confédération nationale des interprofessions vinicoles, Jean-Marie Barillère, se montre très mobilisé sur cette question. »*